

Megale (Progetica): "Un algoritmo non può prestare consulenza"

# Ma quale robo-advisor...

di Gaetano Megale\*

Sembra che la comunità finanziaria abbia inopportuno accettato l'idea che i cosiddetti robo-advisor possano prestare consulenza e addirittura celebri "i numerosi benefici per i consumatori...".

Ciò accade perché si è perduto il senso e il significato della consulenza. Una delle sue caratteristiche è il rapporto bilaterale e personalizzato tra il consulente e il cliente. Anche ammettendo che possa considerarsi bilaterale una interazione tra un umano e un algoritmo, è difficile che tale relazione possa essere qualificata come personalizzata in quanto ciò richiede che il consulente adatti il rapporto alle esigenze e necessità, anche comunicative, dell'utente con una scoperta personale che nessun algoritmo può assicurare. Un robo-advisor non è altro che una calcolatrice finanziaria molto sofisticata, un software denominato



Si è perduto il senso dell'advice che è un rapporto bilaterale e personalizzato

suggestivamente. È solo un supporto decisionale che assiste un utente fai da te attribuendogli le responsabilità che dovrebbero essere proprie di un consulente professionale e facendosi pure pagare per questo.

Inoltre un algoritmo può essere solo conforme alle norme e per questo motivo è amorale, in quanto non può considerare la zona grigia, oltre la legalità, dei dilemmi etici non prevedibili della consulenza.

Infatti un robo-advisor non potrà mai ottenere la certificazione alla norma tecnica Uni Iso 22222 della "Pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale", proprio perché è assente la componente umana che assicura l'esercizio dei principi etici della professione. Le parole sono importanti. Per rispettare la dignità della professione sarebbe opportuno non utilizzare il termine "consulenza" nel caso di un robo-advisor.

\*presidente di Progetica

di Marco Liera\*



Affittare casa? Meglio venderla

Come ricordato dal "Sole 24 Ore" dell'11 luglio 2016 in Italia ci sono circa due milioni di proprietari di case locatate. Invece gli investitori istituzionali (casce previdenziali, fondi pensione) che detenevano abitazioni se ne stanno liberando già da anni, mentre i fondi immobiliari ne stanno alla larga (in dalla nascita (investono quasi esclusivamente in fabbricati non residenziali).

Crede che siamo l'unico Paese del G8 in cui i privati continuano a mantenere una granitica esposizione all'immobiliare residenziale (senza tener conto delle prime case), mentre i grandi investitori stanno scappando a gambe levate. Il motivo principale della fuga è nella mancata tutela giuridica della proprietà delle abitazioni: dal momento in cui l'inquilino (perché costretto o perché "furbetto") diventa moroso (e questo sta accadendo con frequenza sempre più alta), il proprietario impiega anni per liberarlo e riuscire a rimetterlo a reddito. Per compensare questo rischio occorrerebbe affittare le case a rendimenti più alti (calcolati sui prezzi di mercato) che però la domanda non è disposta a riconoscere.

Queste considerazioni non sembrano affliggere i due milioni di proprietari privati succitati per via di endemiche distorsioni cognitive (il mattone "non tradisce", "meglio tenere i soldi in mattoni che in banca perché sono tutti ladri" ecc.). Eppure caso per caso ci sarebbero solidi motivi per vendere quelle case e reinvestire il ricavato in attivi finanziari molto più liquidabili e dal profilo rischio-rendimento non solo più efficiente, ma anche più adeguato alle caratteristiche delle famiglie. E chi le potrebbe comprare? A parte che gli acquirenti non mancheranno mai perché secondo l'ultimo rapporto Acri c'è sempre un 29% di risparmiatori che pensa che gli immobili siano il migliore investimento possibile, come al solito è una questione di prezzo con cui incrociare la domanda. Che realisticamente è assai più in basso di quello che hanno in mente molti proprietari.

\*fondatore YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

## Tre modi per fare Crowdfunding

Equity e lending crowdfunding, invoice trading per finanziare il mondo delle imprese

di Giacomo Nero

Il mondo delle imprese, all'interno di un contesto che vede il mercato del credito decisamente arido, cerca nuove forme di finanziamento diverse dai classici prestiti e mutui.

Ecco perché pensare a nuove alternative è quanto mai attuale. Alternative descritte in un breve identikit delle tre mode del momento, i cui dati sono forniti dal primo report italiano sul Crowdfunding.

### Equity crowdfunding

L'equity crowdfunding (raccolta di capitale attraverso la sottoscrizione diretta sul web di titoli partecipativi del capitale) nel 2015 ha raccolto nel mondo 2,56 miliardi di dollari in gran parte destinati a startup.

In Europa il mercato di riferimento

è il Regno Unito, dove la principale piattaforma CrowdCube ha raccolto finora oltre 168 milioni di sterline.

In Italia, con la recente riforma del Regolamento Consob, l'equity crowdfunding ha cambiato marcia e solo nell'ultimo trimestre sono arrivate sul mercato 11 offerte.

### Lending crowdfunding

Nel lending crowdfunding (o social lending) gli investitori possono prestare denaro attraverso Internet a persone fisiche (consumer) o imprese (business) a fronte di un interesse e del rimborso del capitale. Generalmente la piattaforma di lending seleziona il prestito attribuendo un rating e lo suddivide tra una molteplicità di investitori per frazionarne il rischio. Oggi in Italia esistono quattro piattaforme attive (Borsadelcredito.it per il settore business lending; Prestiamoci, Smar-

tika, Soisy per il settore consumer lending) più una in arrivo (Younited Credit). Il totale dei prestiti erogati è pari a 28,3 milioni euro, con una durata media dei finanziamenti fra i 30 e i 40 mesi e il tasso annuo nominale (Tan) di circa il 6%, tra il 5,7% e il 7,7%.

### Invoice trading

Per l'invoice trading esiste in Italia un'unica piattaforma attiva (Workinvoice.it) più due in arrivo (Instapartners e Cashme).

L'invoice trading consiste nella cessione di una fattura commerciale attraverso un portale Internet che seleziona le opportunità e sostituisce il tradizionale 'sconto' della fattura attuato dalle banche.

La cessione viene attuata o tramite un'asta competitiva o tramite il tranching in tante porzioni. Gli investitori quindi anticipano l'importo della fattura al netto della remunerazione richiesta.

